

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**BRASIL FRENTE AO NOVO PARADIGMA TECNOLÓGICO
E SUA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA**

Rosangela Brovedan

Florianópolis

2004

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONOMICAS

**BRASIL FRENTE AO NOVO PARADIGMA TECNOLÓGICO E SUA
REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA**

Monografia submetida ao Departamento de Ciências Econômicas para a obtenção da carga horária na disciplina CNM 5420 – Monografia

Por: Rosangela Brovedan

Matrícula: 9910735-0

Orientador: Prof. Laércio Barbosa Pereira

Área de Pesquisa: Política e Planejamento Econômico

Palavras-chave:

1. Desenvolvimento
3. Inovação


2. Reestruturação
4. Tecnológico

Florianópolis, junho de 2004.

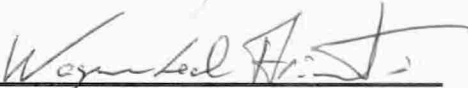
UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota _____, a acadêmica ROSANGELA BROVEDAN, matrícula número 9910735-0, na disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho em ____/____/____.

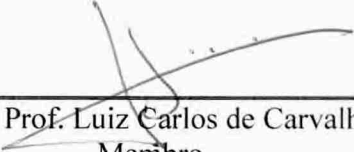
Banca Examinadora:



Prof. Laércio Barbosa Pereira
Presidente



Prof. Wagner Leal Arienti
Membro



Prof. Luiz Carlos de Carvalho
Membro

Dedicatória

Com carinho, respeito e admiração dedico este trabalho única e exclusivamente aos meus pais pelo apoio, ajuda e estímulo em todo os momentos.

AGRADECIMENTOS

A DEUS por ter me dado força, saúde e disposição para nunca esmorecer.

Aos meus pais, pelo incentivo e confiança.

A Daiani, pelo carinho e pelas palavras de apoio nos momentos mais difíceis.

A Marcele, pelo companheirismo, cumplicidade e acima de tudo pela amizade.

Ao Professor Dr. Laércio, pela forma dedicada e profissional com a qual conduziu o seu trabalho de orientador e por contribuir para a minha formação.

Aos professores do Curso de Ciências Econômicas.

Aos colegas de curso, pelos bons momentos.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS	7
LISTA DE QUADROS	8
RESUMO	9
CAPÍTULO I – Introdução	10
1.1 Objetivos	13
1.1.1 Geral	13
1.1.2 Específicos	13
1.2 Metodologia	13
1.3 Estrutura do Trabalho	14
CAPÍTULO II – CARACTERIZAR O NOVO PARADIGMA TECNOLÓGICO E ORGANIZACIONAL E OS IMPACTOS OCORRIDOS NOS ANOS 80 NOS PAÍSES DESENVOLVIDOS	15
2.1 A Emergência de um Novo Padrão Produtivo	16
2.2 As Tendências da Reestruturação Produtiva	23
2.3 Síntese Conclusiva	26
CAPÍTULO III – IDENTIFICAR AS PRINCIPAIS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS PELA ECONOMIA BRASILEIRA FRENTE AOS NOVOS DESAFIOS DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA	28
3.1 Políticas adotadas pelo Brasil frente ao Novo Paradigma Tecnológico	28

**CAPÍTULO IV – ANALISAR OS PRINCIPAIS RESULTADOS ALCANÇADOS
PELAS POLÍTICAS ADOTADAS PELO BRASIL FRENTE AO NOVO PARADIGMA
TECNOLÓGICO E ORGANIZACIONAL E SUA REESTRUTURAÇÃO**

PRODUTIVA 38

4.1 Principais Resultados alcançados pelas Políticas Brasileiras e sua Reestruturação
Produtiva 38

CAPÍTULO V – CONCLUSÃO 45

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS 47

LISTA DE TABELAS

Tabela 3.1	Brasil: Formação Bruta de Capital Fixo (1970 – 1997) (percentagem do PIB; a partir de preços constantes de 1980)	36
------------	---	----

LISTA DE QUADROS

Quadro 2.1 Mudanças no Paradigma Tecnológico 18

RESUMO

Neste trabalho objetiva-se caracterizar o novo padrão de desenvolvimento adotado pelas economias desenvolvidas a partir da década de 80, e analisar como reagiu a economia brasileira frente aos novos desafios de competitividade. Como decorrência da emergência de um novo paradigma ocorreram profundas mudanças em função do processo de inovação tecnológica, e estas destacam-se como mudanças organizacionais, tecnológicas e reestruturação produtiva provocando profundas conseqüências para a atividade produtiva na maioria dos países. Nesse sentido serão caracterizadas as políticas adotadas pela economia brasileira frente às transformações exigidas pelo novo paradigma tecnológico e organizacional como forma de promover uma reestruturação em sua estrutura produtiva para que sua inserção internacional ocorresse de maneira adequada e competitiva. Políticas de desenvolvimento foram adotadas no sentido de aumentar a competitividade das empresas nacionais, porém os resultados obtidos não foram satisfatórios devido a grande instabilidade da economia brasileira. A reestruturação produtiva ocorreu de maneira defensiva pelo fato de que não houve a formulação e a implementação de políticas de desenvolvimento de longo prazo que fossem capaz de acelerar o desenvolvimento econômico do país.

CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO

As transformações suscitadas ao longo das décadas de 70 e 80 provocaram uma verdadeira revolução no capitalismo internacional, promovendo ajustes no setor produtivo dos países industrializados como estratégia de superação da crise do modelo fordista de desenvolvimento.

Essa crise, como se sabe, teve componentes cíclicos, determinados pelo esgotamento do padrão de crescimento e a correspondente trajetória tecnológica que possibilitaram a rápida expansão a partir do pós-guerra, bem como componentes político-econômicos conjunturais, como o choque dos preços do petróleo e das matérias-primas. (SUZIGAN, 1989, p.07).

É nesse quadro que as economias avançadas iniciam a transição para um novo modelo de produção, adequando-se a um conjunto de mudanças tecnológicas, políticas, econômicas, financeiras e organizacionais, promovendo assim, transformações que se caracterizaram por processos de produção flexíveis, múltiplos, poupadores de energia, informatizados e automatizados, buscando constantemente a qualidade dos produtos pela incorporação de novas técnicas associadas a produtos e processos produtivos.

Os avanços no campo da microeletrônica se destacaram, possibilitando o desenvolvimento de inúmeros equipamentos que vieram melhorar o processo produtivo além de abrirem novas perspectivas para o desenvolvimento das indústrias e para a criação de um novo padrão tecnológico¹.

Como exemplo desse processo, tem-se o modelo japonês, que caracterizou o novo paradigma de produção industrial com estratégias mercadológicas de diferenciação e segmentação. Dessa forma, alguns requisitos se tornaram importantes para a retomada do crescimento industrial neste período, mantendo-se altas as taxas de rentabilidade apoiada por um esforço contínuo no desenvolvimento de novos produtos e processos.

¹ Cano (1995, p.28), defende este ponto de vista apontando que esse novo padrão tecnológico tem sua gênese em algumas invenções no campo da eletrônica, surgidas durante a Segunda Guerra Mundial, principalmente nos EUA, porém foi a partir dos anos de 1970 que tais avanços alcançaram o nível de uma verdadeira revolução técnica, pelo extraordinário desenvolvimento da microeletrônica e da informática, com a liderança do Japão seguido por EUA e Alemanha. Tal avanço técnico foi realizado em conjunto com o desenvolvimento da indústria química, de novos materiais e compostos da biotecnologia, acarretando grandes transformações institucionais.

Nesse sentido, a retomada do crescimento industrial das economias desenvolvidas na década de 80, pode ser caracterizada como resultado da transformação e revitalização progressiva da indústria de transformação e dos serviços nos países desenvolvidos, em oposição à rigidez fordista, fundamentada em métodos de produção seqüências e lineares de trabalho fragmentado, simplificado e rotinizado. A palavra de ordem passa a ser flexibilizar, tanto na esfera da produção quanto na esfera da circulação das mercadorias.

Incorporando a essas estratégias as descobertas da microeletrônica, as empresas que se tornaram líderes introduziram uma série de mudanças no campo produtivo, tendo em vista novas técnicas de produção e novas formas de organização da produção.

Portanto, essa mudança para um novo modelo de produção surgiu em resposta, ou como saída à crise pela qual passou o processo de produção taylorista-fordista, como consequência de estar enfrentando uma crise de rentabilidade manifestada em uma estagnação com inflação, conforme destaca Lipietz (1988, p.58).

O processo que levou a intensas mudanças tecnológicas e organizacionais, provocando intensa revolução nas bases produtivas, ficou conhecido como a terceira revolução industrial. Em especial, o aprofundamento da globalização, aliado a intensa interconexão entre os mercados financeiros mundiais, provocou uma profunda reestruturação produtiva, assim como, um acirramento do protecionismo nas economias desenvolvidas.

Dentro dessa perspectiva de mudanças na economia mundial, a economia brasileira atravessou a década de 1980 enfrentando crise econômica prolongada. Nesse período de instabilidade macroeconômica – final da década de 70 até início da década de 90 – a indústria nacional foi profundamente afetada, o que levou as empresas brasileiras a não realizarem os investimentos necessários para acompanhar essa nova fase de modernização de forma rápida e paralela às mudanças nas economias desenvolvidas.

Mesmo tendo constituído uma estrutura industrial com elevado grau de integração inter-setorial, porém com insuficiência em desenvolvimento tecnológico, ineficiências técnicas e econômicas, além da ausência de qualquer padrão de especialização, ao final dos anos 70, era evidente a necessidade de mudanças no padrão de desenvolvimento industrial e tecnológico, pois somente assim seria possível sustentar e impulsionar o aumento da produtividade e do nível de emprego.

Dessa forma, a partir da abertura econômica em 1989 e no decorrer da década de 1990, a economia brasileira procurou inserir-se nesse novo contexto, desenvolvido nos países centrais desde a segunda metade dos anos de 1970 e consolidada durante a década de 1980.

Para alcançar melhor inserção econômica eram necessárias mudanças no campo produtivo e organizacional das empresas nacionais com vistas a adaptarem-se às modificações do novo padrão de desenvolvimento dos países avançados.

Destacam-se, portanto, que as mudanças de crescimento das empresas frente ao novo ambiente econômico, seriam orientadas em direção as adaptações em termos de flexibilização dos contratos e antecipação dos efeitos da instabilidade cambial sobre a rentabilidade. Instalações produtivas flexibilizadas e agilidade das formas de gestão tornaram-se requisitos para manutenção da rentabilidade.

Diante do grande desafio de ganhar competitividade para permanecer num mercado cada vez mais competitivo é de fundamental importância levar em consideração as mudanças do novo padrão de acumulação dos países avançados e suas novas trajetórias tecnológicas.

Dentro dessa perspectiva, o objetivo nesse trabalho é caracterizar o novo paradigma tecnológico e avaliar seus impactos ocorridos nas economias desenvolvidas, bem como a economia brasileira, diante dos novos desafios competitivos, destacando assim as mudanças implementadas na estrutura produtiva decorrentes da reestruturação produtiva.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 GERAL

Caracterizar o novo padrão de desenvolvimento em formação nas economias desenvolvidas a partir do início da década de 80, e a reação da economia brasileira, frente aos impactos do processo de reestruturação produtiva vigente desde então.

1.1.2 ESPECÍFICOS

- Caracterizar o novo Paradigma Tecnológico e Organizacional e os impactos ocorridos nos anos 80 nas economias dos países desenvolvidos;
- Identificar as principais políticas implementadas pela economia brasileira frente aos novos desafios da reestruturação produtiva;
- Analisar os principais resultados alcançados pelas políticas econômicas adotadas pelo Brasil frente ao novo paradigma tecnológico e organizacional e sua reestruturação produtiva.

1.2 METODOLOGIA

No presente trabalho, buscou-se através de pesquisa bibliográfica, destacar os aspectos relacionados ao novo paradigma tecnológico e organizacional e a necessidade de reestruturação produtiva, ocorrido a partir do início dos anos 80, nas economias desenvolvidas. Procurou-se verificar os principais impactos tecnológicos ocorridos com a implantação de novas tecnologias, as mudanças organizacionais ocorridas no processo produtivo e os impactos da reestruturação na nova ordem econômica e social.

Na sequência foram analisadas através de literatura específica, as principais políticas adotadas pela economia brasileira, bem como seus resultados frente ao novo paradigma tecnológico e organizacional.

Assim vários trabalhos serão considerados, tais como: Suzigan (1989), Canuto, (1991), Coutinho (1992), Nakano (1994), Erber e Cassiolato (1997), Mathias (2000), entre outros.

1.3 ESTRUTURA DO TRABALHO

Este trabalho está dividido em quatro capítulos, além desta introdução.

No segundo capítulo, fez-se uma revisão da literatura abordando o novo paradigma tecnológico e organizacional adotado nas economias desenvolvidas a partir do início dos anos 80. Dentre as principais transformações, serão analisadas: os impactos tecnológicos decorrentes da implantação de novas tecnologias; as mudanças organizacionais ocorridas no processo produtivo; o processo de reestruturação produtiva através do desenvolvimento de novas tecnologias.

No terceiro capítulo, procura-se avaliar as principais políticas implementadas pela economia brasileira frente aos desafios do novo ambiente econômico.

No quarto capítulo analisam-se os principais resultados alcançados pelas políticas econômicas implementadas pelo Brasil frente ao novo paradigma tecnológico e organizacional e sua reestruturação produtiva.

Por fim, no quinto e último capítulo, temos a conclusão do presente trabalho.

CAPÍTULO II – CARACTERIZAR O NOVO PARADIGMA TECNOLÓGICO E ORGANIZACIONAL E OS IMPACTOS OCORRIDOS NOS ANOS 80 NOS PAÍSES DESENVOLVIDOS

O objetivo neste capítulo é apresentar os aspectos relacionados ao novo paradigma tecnológico e organizacional, que vigorou a partir do início dos anos 80, destacando a formação de um novo processo de produção, resultante da rearticulação do capitalismo assentada no novo paradigma, o de produção flexível.

Assim, dentro desse redirecionamento, a necessidade de promover ajustes na estrutura do setor produtivo dos países industrializados surgiu nos anos 70 como uma das estratégias de superação da crise internacional de meados da década. Dessa forma, de acordo com Passos e Calandro (1992, p. 116), o processo de reestruturação industrial começado nos anos 70 deve ser examinado no contexto amplo da crise do padrão de crescimento das economias capitalistas, em que estão envolvidas tanto variáveis econômicas como políticas e sociais.

Desse modo,

Os primeiros sinais de esgotamento do dinamismo deste padrão surgiram quando os setores que lideraram a rápida expansão industrial no pós-guerra (metal-mecânica e química) começaram a se mostrar incapazes de manter um crescimento acelerado, interrompendo seus efeitos dinamizadores sobre o conjunto do setor industrial. Constatam-se, assim, rupturas no chamado “círculo virtuoso” acumulativo com a reversão do ritmo de crescimento, baixas taxas de crescimento da produtividade e menor incorporação de progresso técnico, que acabam afetando o comércio internacional. (FAJNZYLBER, 1983 apud PASSOS & CALANDRO, 1992, p. 116).

A luz do que foi exposto acima, faz-se necessário apresentar um resgate histórico desse fenômeno, localizando-o a partir dos anos 70, como integrantes de um contexto de estratégias empresariais com o objetivo de substituição do paradigma taylorista-fordista de produção que entrara em crise e não mais estava conseguindo sustentar taxas satisfatórias de lucro ao capital.

2.1 A Emergência de um Novo Padrão Produtivo

O modelo de produção taylorista/fordista entrava em crise a partir do final dos anos 60, reduzindo ainda mais seu dinamismo com o choque do petróleo de 1973 (elevando conseqüentemente o preço da energia para todas as economias dependentes daquele insumo).

Uma das razões da crise do modelo de produção fordista foi à queda no ritmo do avanço na produtividade do trabalhador devido à redução dos ganhos de escala, bem como do esgotamento da trajetória instalada a partir da constituição da planta produtiva centrada no setor metal-mecânico.

Além da queda no ritmo de produtividade outros problemas como o aumento dos custos de produção principalmente de energia e salários, inadequação da produção em massa em atender o mercado consumidor, fragilidade das contas públicas em decorrência do aumento dos gastos públicos e a redução da disponibilidade de mão-de-obra contribuíram para o esgotamento do modelo Fordista de desenvolvimento.

aos poucos, era todo o maravilhoso equilíbrio do compromisso fordista que ficava questionado. Como a taxa de lucro baixava e, além disso, cada novo investimento criava menos empregos (por substituição do trabalho humano por capital fixo) a diminuição dos aumentos de salário real (para compensar a queda da taxa de lucro) comprimia os mercados. (LIPIETZ, 1988, p.43).

É nesse quadro de profunda transformação na estrutura produtiva do capitalismo mundial, que ocorre a busca pela substituição do paradigma tecnológico vigente e já praticamente esgotado ciclo expansivo do pós-segunda guerra mundial.

Assistiu-se a uma verdadeira revolução tecnológica que inaugurou uma nova forma de desenvolvimento, baseada em um novo estilo de produção e administração, no qual o principal fator da acumulação está centrado na inovação sistêmica – grau de competitividade de cada país – e não mais no lançamento de novos blocos de investimento.

Trata-se agora da difusão acelerada e simultânea de inovações técnicas, organizacionais e financeiras que perpassam todos os meandros do sistema, se auto estimulando e reforçando mutuamente sob a influência de um novo paradigma tecnológico baseado na aplicação da microeletrônica nos mais diferentes ramos, segmentos e setores, da indústria e dos serviços, levando a uma reestruturação das estruturas produtivas e da divisão internacional do trabalho com conseqüências brutais, tanto para as relações entre os países que estão no centro dessas transformações como entre estes e os países da “velha periferia”. (GOLDENSTEIN, 1994, p. 99).

Assim, as mudanças que seriam necessárias nas estruturas organizacionais das empresas pouco condiziam com o modelo de produção anterior, exigindo dessa forma, novos modelos de organização da produção na tentativa de superação da crise num momento de incerteza.

Dessa forma, segundo Brito (2002, p.33), instaura-se a partir de 1970/80 um novo padrão de produção como resultado de esforços públicos e privados direcionados a encontrar uma solução para os problemas decorrentes do esgotamento do paradigma tecno-econômico anterior. Surgem, então, inovações fundadas na microeletrônica, tecnologia digital e tecnologia da informação e ocorrem modificações organizacionais voltadas à redução das hierarquias ocupacionais, à flexibilização do processo produtivo, com objetivo de desenvolver formas de interligação de empresas, entre outros aspectos.

Nesse sentido, as inovações baseadas na tecnologia de informação possibilitaram novas perspectivas para o processo de produção, levando a modificações na estrutura produtiva em certas dimensões, ou seja, a rigidez do fordismo (altos estoques e controle de qualidade) foi substituída por uma especialização flexível, o que acabou levando em aumentos significativos da produtividade, devido a uma redução do número de unidades produtivas, entretanto, mais eficientes.

Assim, os novos padrões produtivos abrangem não apenas questões de base técnica, mas também e fundamentalmente questões relacionadas à organização produtiva em seus vários níveis. A difusão do novo paradigma em todo o sistema econômico mundial revela o potencial para um salto quantitativo e qualitativo na produtividade total dos fatores produtivos e abre novas oportunidades de investimentos.

O Quadro 2.1 abaixo ilustra as principais características redefinidas pelo novo padrão de desenvolvimento em comparação com as mudanças ocorridas em relação ao paradigma anterior, ou seja, neste novo contexto fatores chaves são substituídos passando-se a observar a utilização intensiva de informação e conhecimento, pois as inovações técnicas concentram-se fundamentalmente na microeletrônica e tecnologia da informação. Com relação às formas de intervenção e promoção de políticas governamentais, estas se alteram passando o controle, planejamento, regulação e intervenção do Estado a serem substituídas por uma nova regulação, desregulamentação, promoção de ações interativas, enfim, atividades distintas do modelo anterior.

Quadro 2.1 – Mudanças no Paradigma Tecnológico

Velho Paradigma	Novo Paradigma
Intensivo em energia	Intensivo em informação e conhecimento
Grandes unidades de produção e trabalhadores	Redução no tamanho da produção e números de trabalhadores
Produto homogêneo de uma unidade de produção	Diversidade de produtos
Padronização	Customised (dirigida ao cliente)
Mix estável de produtos	Mudanças rápidas no mix de produtos
Plantas e equipamentos especializados	Sistemas de produção flexível
Automação	Sistematização
Habilidades especializadas	Multi-habilidades, interdisciplinares.

Fonte: Nakano, 1994.

Segundo Harvey (1992, p.161) e Filgueiras (1997, p.907), a característica principal desse novo paradigma tecnológico e organizacional é a flexibilidade em todos os processos: produtivo, comercial e financeiro. No campo tecnológico, a flexibilidade vem a ser a substituição da automação rígida (de base eletromecânica), pela automação flexível (de base microeletrônica) que permite mudanças rápidas no processo produtivo tanto em quantidade quanto em qualidade, mediante o reordenamento das máquinas e equipamentos seguindo as flutuações da demanda e a instabilidade dos mercados.

Desse modo, segundo Nakano (1994), esse novo paradigma está redefinindo as formas de organização da produção e de gestão, os parâmetros de desenvolvimento, desenho e comercialização de bens industriais e de serviços. Com isso, a indústria, a produção e a empresa estão deixando de ser fenômenos nacionais para se tornarem integradas mundialmente.

Segundo Cário et al (2001, p. 12), em paralelo ao sistema produtivo flexível, processam-se inovações organizacionais que buscam melhorar o desempenho intra e entre departamentos das empresas, bem como as formas de interação externas às empresas. O ambiente em que se processam as relações de produção passa a expressar novas formas de obtenção de vantagens competitivas, dentre as quais, a formação de redes de empresas.

De acordo com o autor, à medida em que as redes de firmas se desenvolvem, aumenta a especialização das empresas em função de determinadas competências devido à maior flexibilidade organizacional e a estímulos para a cooperação interindustrial.

Esse complexo envolve um sistema de inovações tecnológico-organizacionais apoiada na flexibilidade, tendo por base princípios gerenciais do just-in-time, círculos de controle de qualidade (CCQ's) e controle de qualidade total e os processo de racionalização da produção e da organização trazidos pelas práticas do "downsizing" e da reengenharia. Tal prática conduz a empresa e os trabalhadores a um ritmo constante e aperfeiçoamentos contínuos, denominado de "Kaizen" do modelo japonês de produção.

Segundo Botelho (1998), esse novo padrão de produção está diretamente relacionado aos avanços da indústria microeletrônica e na indústria da informação (informática e telecomunicações). A utilização de equipamentos microeletrônicos "programáveis" permitiu maior flexibilidade nos processos produtivos com custos mais baixos, e originou mudanças organizacionais propiciando níveis mais elevados de flexibilidade nos processos de trabalho. Exigem a utilização de trabalhadores multi-qualificados em condições de operar os novos equipamentos com eficiência.

Há, neste novo paradigma, uma revolução no processo de trabalho expressa pela forma criativa do trabalhador com o sistema de automação flexível. Passa-se a exigir do trabalhador nível elevado de qualificação; participação direta na operação e reprogramação dos equipamentos; compreensão global do processo produtivo; nível de conhecimentos tácitos elevados; e forte disposição para receber treinamento. Altera-se o nível de interação entre setores e departamentos nas empresas tendo em vista a redução na distância entre os níveis hierárquicos. (CÁRIO et al, 2001, p.13).

Para isso, tornou-se necessário à participação direta do trabalhador para a introdução da programação flexível, operando e reprogramando os ajustamentos necessários nos equipamentos; a compreensão global do processo produtivo, exigindo um nível de qualificação amplo dos operários; as intervenções decisórias de produção, modificando o padrão de relacionamento entre gerência, engenharia e produção; aprofunda-se o nível de conhecimentos tácitos e amplia-se a necessidade de investir em intangíveis (software aplicado, treinamento e qualificação, organização e coordenação do processo produtivo, etc...); força de trabalho interagindo de forma criativa com um sistema de produção flexível (COUTINHO, 1992, p.74).

Fica evidente, portanto, que o novo paradigma impõe uma crescente preocupação com os sistemas educacionais através do aumento de gastos com treinamentos específicos, educação geral e educação tecnológica ampla, tendo como objetivo contribuir para a formação de trabalhadores com capacidade de executar de maneira eficiente as mais variadas tarefas.

Nesse sentido, destaca-se que o novo paradigma tecnológico está baseado na utilização do conhecimento como instrumento para se descobrir novas formas de produzir e novas formas de organizar empresas produtoras, fornecedoras, distribuidoras de produtos e prestadoras de serviços.

Para Mattoso (1995, p.66), o novo paradigma tecnológico baseado em sistemas flexíveis apresenta várias conseqüências importantes no que diz respeito a uma maior integração e cooperação empresariais, tais como, menores custos, maior relação com a demanda, laços estreitos com a comercialização, gerência, P&D, redução de níveis hierárquicos, novas formas de relação com fornecedores, terceirização de atividades, e outros. Outra característica importante também é a maior integração e cooperação entre empresas e

fornecedores, com alianças tecnológicas capazes de desenvolver novos produtos e conquistar novos mercados.

Destaca-se, portanto, que o novo ambiente se caracteriza pela redução da intervenção do Estado na atividade econômica e aparece como componente fundamental às novas formas de organização intra e entre empresas, tendo como característica principal o aumento da agilidade e da capacidade inovativa das empresas frente às novas condições competitivas.

Segundo Coutinho & Ferraz (1994), a grande mudança técnica ocorrida recentemente foi à introdução de máquinas e equipamentos com dispositivos microeletrônicos, além de novas técnicas de gestão que aumentam a produtividade. Essa mudança tem permitido um controle mais eficaz da produção, melhor qualidade dos produtos e uma maior flexibilidade da produção.

Os principais acontecimentos da economia mundial nos últimos 20 anos foram, sem dúvida, a emergência de um novo paradigma tecnológico e organizacional e a globalização financeira. Verifica-se a integração da economia mundial, com rápida difusão da revolução tecnológica, porém, de forma desigual mesmo entre as economias mais avançadas. Neste cenário a capacidade competitiva dos países parece estar atrelada à sua capacidade inovativa, fato confirmado pelas grandes mudanças ocorridas nos processos produtivos e decorrentes, principalmente, do volume de investimentos em conhecimento.

Diante da concorrência internacional e da necessidade de reforçar o potencial de desenvolvimento nacional e regional os países implementam suas políticas governamentais de competitividade, e a sua amplitude ocorre de acordo com cada contexto nacional. Essas políticas baseiam-se principalmente à adaptação às novas tecnologias de produção pelas empresas simultaneamente à promoção de atividades de P&D além do estímulo à difusão e cooperação tecnológicas nas áreas de pesquisa de longo prazo.

Nesse sentido, segundo Passos & Calandro (1992, p.120), a consequência do desenvolvimento de novas tecnologias e a sua crescente incorporação nos sistemas industriais dos países desenvolvidos tem sido a modificação nas vantagens comparativas dos países no comércio mundial. Constata-se, assim, que pouco a pouco as vantagens dos países com mão-de-obra barata e abundância de matérias-primas passam a ser substituídas pelas chamadas vantagens comparativas dinâmicas, que estão largamente baseadas na capacidade dos países

em acompanhar os desenvolvimentos tecnológicos e produzir mercadorias de uma forma mais eficiente e competitiva.

De acordo com Mazzali (1997), o cenário dos anos 80 e 90 apresentam-se marcado por profundas mudanças, em função do processo de inovação tecnológica e das alterações da estrutura do comércio e das relações do poder internacionais caracterizando um novo ambiente mutável e incerto, típico dos momentos de grandes transformações.

Este período de mudanças exigidas pelo novo paradigma tecnológico tem colocado os países em desenvolvimento diante de certos desafios e impasses. Entre os desafios está a exigência de definição e implementação de uma estratégia de desenvolvimento industrial em um cenário em que, mundialmente, rediscutem-se e redefinem-se o papel e o formato das novas políticas nacionais para a promoção do desenvolvimento industrial, assim como o próprio papel do Estado, deixando de lado posturas altamente protecionistas e assumindo abertura econômica e promoção de competitividade internacional.

Não restam dúvidas, portanto, que é de extrema importância o estabelecimento de políticas específicas para estimular a capacitação técnico-científica dos países em uma perspectiva que considere os novos desafios lançados pela intensificação do novo processo de desenvolvimento baseado na inovação.

Entretanto, a implementação de uma política industrial adequada que possibilite um maior desenvolvimento econômico deve ser fundamental para a economia brasileira. Mas esta deve levar em consideração o quadro atual e as tendências da reestruturação produtiva dos países avançados, e deve partir do princípio que o país necessite se integrar competitivamente no mercado internacional.

Dessa forma, essa reestruturação produtiva é necessária para alcançar escalas mais elevadas de produção, estimular o desenvolvimento tecnológico, melhorar a qualidade dos produtos e dos processos de fabricação de modo a atender o mercado externo e possibilitar atender o próprio mercado interno em melhores condições em termos de competitividade e qualidade.

2.2 As Tendências da Reestruturação Produtiva nos Países Desenvolvidos

A reestruturação produtiva tem-se caracterizado como um processo abrangente e de expressivo impacto sobre os mais diversos campos da economia mundial. Um dos traços marcantes desse processo é a crescente participação de setores intensivos em tecnologia, sobretudo aqueles vinculados à microeletrônica e à biotecnologia, no conjunto da produção industrial dos países e do comércio internacional de produtos industrializados, modificando e criando novos produtos e processos produtivos, alterando a estrutura dos mercados, com a implementação de estratégias de mercado, a organização das empresas, com novas técnicas gerenciais e os padrões de concorrência com as novas formas de organização industrial.

Todo esse processo de reorganização da economia mundial abriu perspectivas para um intenso processo de reestruturação produtiva, com o intuito de retornar a rentabilidade do capital aos níveis anteriores. Segundo Antunes (1998, p.31), essa reestruturação produtiva passou a se orientar pela flexibilidade, competitividade e qualidade que direcionou todo o processo de implementação do novo paradigma tecnológico e organizacional.

Segundo Passos & Calandro (1992, p. 120), a consequência do desenvolvimento de novas tecnologias e a crescente incorporação nos sistemas industriais dos países mais industrializados tem sido a modificação nas vantagens comparativas dos países no comércio mundial. Constatase, assim, que as vantagens dos países com mão-de-obra barata e abundância de matérias primas passam a ser substituídas pelas chamadas vantagens comparativas dinâmicas, que estão largamente baseadas na capacidade dos países em acompanhar os desenvolvimentos tecnológicos e produzir mercadorias de forma mais eficiente e competitiva.

De acordo com Suzigan (1989), com isso tende-se a uma nova divisão internacional do trabalho, ditada por vantagens comparativas dinâmicas, construídas através de criatividade, domínio e difusão de tecnologias avançadas, formação de recursos humanos de alta qualificação, talento organizacional, capacidade de previsão e habilidade para escolher e para adaptar.

Essas características estabelecem os principais condicionantes da competitividade no cenário mundial, favorável a uma política fundamentalmente dependente, segundo Suzigan (1989), de: uma política macroeconômica favorável ao crescimento; políticas industriais

positivas e explícitas de ajustamento, bem como de outras políticas públicas voltadas para educação, atividade de pesquisa e investimento em capital social básico, e estratégias empresariais articuladas e compatíveis. Essas políticas e estratégias são parte essencial dos programas de reestruturação do setor produtivo dos países avançados.

Dessa forma, Dreifuss (1991, p. 02 apud Lins, 1993, p. 20), assim definiu o processo de reestruturação produtiva mundial:

Trata-se não só de uma profunda e extensa recomposição do sistema produtivo capitalista mundial, mas de uma reformulação do conceito e da prática de mercado econômico, assim como da sua ampliação espacial. Estas recomposições e reformulações espelham e se ajustam à dinâmica de uma verdadeira transformação das bases científicas, industriais, culturais e políticas das economias e sociedades “avançadas” ou “informatizadas”. Estas mudanças também são impelidas por – e, por sua vez, estimulam – ‘reconfigurações’ nos tecidos societários; ‘reformatações’ político-sociais; deslocamentos de pólos motores dos processos de inovação e readequação de sistemas tecnológicos; e reformulações institucionais. Trata-se de uma reestruturação e reorganização produtiva que compreende inovação, renovação e recondicionamento da composição da manufatura (nos sistemas de “fabricação”, nos insumos utilizados, nos métodos empregados), na localização (onde ele acontece) e na atribuição (quem cumpre que função e que papel desempenha nesse processo).

De acordo com o que foi exposto acima, segundo Pamplona (1996, p. 145), a reestruturação produtiva possui traços de uma terceira revolução industrial, não representando apenas um “mero conjunto de mudanças tecnológicas”, ela é muito mais que isso. É um conjunto de mudanças políticas, econômicas, financeiras, organizacionais, e territoriais.

Nesse contexto de reestruturação produtiva, Carion (1998, p. 02), entende como um processo predominantemente orientado pelas regras de mercado onde ocorre a reconfiguração de estruturas, processos, relações e tecnologias que tem por base os princípios de focalização, integração, flexibilização e externalização do chamado modelo japonês e que se encontra presentemente em empresas dos mais variados tipos, tamanhos, segmentos e tradições em todo o mundo levando-as a trajetórias diferenciadas.

A luz do que foi exposto até agora, é possível destacar que no cenário mundial, são diversas as tendências, oriundas, sobretudo da expansão do complexo eletrônico com a introdução de sistemas de produção mais flexíveis, tendo por finalidade alcançar maior patamar de diversificação dos produtos, redução de custos, dentro de um severo padrão de qualidade, como resposta ao aprofundamento da internacionalização, ao longo dos anos 80.

Dessa forma, sob a ótica econômica, segundo Coutinho & Ferraz (1995, p. 68), estes conjuntos de mudanças dão origem a sete grandes tendências, são elas: a) globalização financeira – os sistemas financeiros nacionais se integram, desregulamentam-se e suas fronteiras são diluídas; b) emergência do complexo eletrônico – este setor transforma-se no eixo do dinamismo das novas tecnologias; c) transformação dos métodos de produção – difusão da automação flexível e de novas técnicas organizacionais; d) inovações nas formas de gestão e organização empresarial – novas formas de relacionamento entre produtores, fornecedores e consumidores; e) forte aceleração dos investimentos diretos no exterior; f) rápido crescimento do comércio internacional; g) novas formas de concorrência entre grupos de empresas – alianças tecnológicas entre oligopólios mundiais.

Enfim, é interessante observar que essas mudanças técnicas, bem como as inovações tecnológicas e organizacionais, foram utilizadas pela empresa capitalista com a finalidade de acrescentar maior dinamismo ao processo de modernização, tornando-se fatores determinantes que estruturaram e definiram as transformações no novo cenário de desenvolvimento econômico mundial nas últimas duas décadas. É importante destacar assim que, as estratégias das empresas das economias desenvolvidas direcionaram o processo de reestruturação industrial e, conseqüentemente, condicionaram a política industrial.

Desta forma, a política industrial no processo de reestruturação, destinou parte de seus recursos para gastos em infraestrutura educacional e de P&D, investimentos, absorção de progresso técnico, entre outros, visando uma maior participação dos países no mercado mundial.

Nesse sentido, as mudanças tecnológicas, organizacionais, assim como, a reestruturação tornaram-se fundamentais para estruturar e definir as transformações no novo cenário de desenvolvimento econômico mundial na década de 90.

Diante desse cenário de mudanças e transformações ocorridas na estrutura produtiva das economias avançadas baseadas no novo paradigma tecnológico e organizacional, a

economia brasileira se depara com um novo desafio, ou seja, como se inserir de maneira competitiva no mercado internacional acompanhada de políticas industriais que possibilitassem o desenvolvimento tecnológico com o intuito de aumentar sua eficiência produtiva, possibilitando assim, melhores condições em termos de competitividade e qualidade.

2.3 Síntese Conclusiva

Neste capítulo verificou-se que a emergência do novo paradigma tecnológico foi o traço marcante da economia mundial nos últimos 20 anos, e que a difusão de novas tecnologias ocorreu de maneira desigual impondo diferentes desafios econômicos e institucionais aos países.

Neste modelo de produção as inovações passam a concentrar-se na microeletrônica, tecnologia digital e tecnologia da informação, as inovações organizacionais apontam para diferentes técnicas de gestão e redução dos postos hierárquicos de trabalho, há uma maior diversificação produtiva e uma flexibilização dos processos produtivos possibilitando um aumento da produtividade devido a maior eficiência produtiva.

Com relação à infra-estrutura tecnológica há interação entre instituições públicas e privadas no sentido de desenvolverem os setores ligados aos processos inovativos tais como os setores de informática, telecomunicações, equipamentos eletrônicos, pois além de acelerarem e diversificarem a produção constituem instrumentos para desenvolverem novas formas de produzir e de organizar a produção, o que possibilita a expansão dos mercados em toda a economia mundial.

Nesse sentido, os países desenvolvidos adotaram políticas industriais consistente de prioridades setoriais visando aumentar a competitividade das empresas, setores e da economia como um todo, apoiando à implantação de novos ramos de tecnologia de ponta através de investimentos significativos na área de P&D, incentivo à cooperação entre os diversos agentes econômicos, e no desenvolvimento de componente sistêmico essencial (educação, qualificação de recursos humanos, transporte, energia, telecomunicações e sistema de inovações).

Dessa forma, o ambiente econômico torna-se cada vez mais competitivo, fazendo com que os países desenvolvidos construam suas vantagens competitivas baseadas fundamentalmente nas inovações tecnológicas. Ainda, baseiam-se na compreensão de que o processo de inovação é um processo de aprendizado interativo, envolvendo uma maior articulação entre diferentes agentes, exigindo assim novos formatos organizacionais.

As mudanças que são observadas em nível de políticas principalmente nos países desenvolvidos foram implementadas e fundamentadas levando-se em consideração de que é de extrema importância para um desenvolvimento significativo a formulação de políticas de inovações no quadro atual.

É importante destacar que o novo paradigma tecnológico estabeleceu a definição de uma estratégia de desenvolvimento industrial, com o estabelecimento de novo papel e formato para as políticas nacionais, alterando significativamente a articulação entre o Estado e o setor privado.

Fica claro que o papel do Estado orientou-se no sentido de implementar políticas industriais e tecnológicas adequadas com o novo modelo de produção estabelecendo um ambiente favorável para o comportamento inovador das empresas.

Desta forma, no âmbito privado são importantes os programas voltados para o desenvolvimento de complementariedade e especialização entre empresas, como também são relevantes programas governamentais voltados para o desenvolvimento de políticas de competitividades integradas aos objetivos das empresas.

Destaca-se, portanto, que diante dos novos desafios do paradigma tecnológico e organizacional, e para acompanhar as mudanças necessárias são imprescindíveis esforços em vários sentidos para que as empresas possam construir vantagens competitivas dinâmicas ampliando assim sua eficiência econômica.

CAPÍTULO III – IDENTIFICAR AS PRINCIPAIS POLÍTICAS ADOTADAS PELA ECONOMIA BRASILEIRA FRENTE AOS NOVOS DESAFIOS DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA

Neste capítulo tem-se como objetivo identificar as principais políticas adotadas pelo Brasil ao longo das décadas de 80 e 90, frente ao novo paradigma tecnológico e organizacional.

3.1 Políticas adotadas pelo Brasil frente ao Novo Paradigma Tecnológico

Como visto anteriormente, o novo paradigma tecnológico e organizacional têm colocado um novo papel para o Estado, através das suas políticas públicas, e para as empresas a obtenção de maiores vantagens competitivas.

Nesse sentido, destaca-se que nos países desenvolvidos a reestruturação produtiva deu-se através da adoção de uma série de políticas industriais e tecnológicas condizente com o novo paradigma tecnológico.

No caso da economia brasileira é importante destacar que a década de 70 foi marcada por grande expansão industrial, crescimento da produção e emprego industrial, bem como, pelo desenvolvimento de uma estrutura industrial integrada.

Entretanto, a partir do início dos anos 80, com o esgotamento do dinamismo gerado pela substituição de importações, o país entrou num processo de estagnação econômica, com a renda per capita e a produtividade industrial se mantendo no mesmo nível do início da década. A crise do sistema financeiro internacional e as subseqüentes transformações financeiras produtivas desestruturaram os mecanismos que viabilizavam o desenvolvimento brasileiro através do financiamento externo. Sem a disponibilidade desses recursos o Estado perde sua capacidade de impulsionar o processo de desenvolvimento, o que acabou fragilizando toda a economia e causando uma hiperinflação com reflexos negativos para os setores produtivos devido à queda nos níveis de investimentos em boa parte decorrentes do aumento das taxas de juros.

Verificou-se, a partir dos anos 80, que a queda no investimento e na taxa de crescimento, também sofreram influências das transferências de recursos feitas ao exterior. Na verdade, a queda na taxa de investimento, segundo Diniz (1990, p. 56), “reflete igualmente o forte ajustamento do setor externo feito em 1981-83, através da forte contração na demanda interna e maxidesvalorizações cambial. Com aceleração da inflação e contração do mercado interno, os investimentos nunca mais conseguiram voltar aos níveis da década de 70”.

A respeito desse mecanismo, as maxidesvalorizações da moeda foram um recurso que o governo brasileiro se utilizou para melhorar a situação do balanço de pagamentos, provocando assim um choque de custos e de preços, quebrando a confiança dos agentes econômicos que passaram a fugir do endividamento externo, transferindo suas dívidas em dólar para o Banco Central, forçando o Estado a arcar com estes custos. O resultado disso foi uma forte pressão sobre as contas e o endividamento público, fazendo crescer significativamente a dívida externa do setor público nesse período.

Além disso, segundo Suzigan (1989 p. 29):

[...] no início dos anos 80, após o segundo choque do petróleo e elevação das taxas de juros internacional, deteriorou-se significativamente a situação do balanço de pagamento, e o estrangulamento externo impõe-se novamente como principal restrição ao crescimento. Desde então, tem-se observado uma predominância absoluta das preocupações de curto prazo da política macroeconômica e ausência de qualquer estratégia de longo prazo. A realização de saldos comerciais tem sido buscada por política macroeconômicas de ajustamento que deprimem o mercado interno a fim de gerar excedentes exportáveis, mantendo níveis elevados de proteção à produção para o mercado interno e de promoção à exportação de manufaturados.

Observa-se, portanto, que o início dos anos 80 não foram favoráveis para a economia brasileira, justamente no período em que as economias centrais iniciavam seu processo de reestruturação produtiva em função do novo paradigma tecnológico e organizacional. Com a ruptura do fornecimento do crédito externo, países como o Brasil, altamente endividados, recorreram a organismos internacionais (FMI, BIRD, o BID, o BIS, entre outros), a fim de reduzir, sobretudo, os déficits em conta corrente e os riscos de possíveis inadimplências no

mercado financeiro internacional. Assim, haveria recursos tanto para cumprir os pagamentos do serviço da dívida quanto para equilibrar o balanço de pagamentos.

Nesse período, a partir do início dos anos 80, segundo Cappa (1999, p. 21), as políticas macroeconômicas do FMI eram basicamente:

- i) a realização de ajustes fiscais para aumentar as receitas e reduzir as despesas públicas;
- ii) adoção de políticas monetárias restritivas para limitar a emissão de moedas, elevar as taxas de juros internas e inibir o consumo;
- iii) as desvalorizações da taxa de câmbio para gerar superávits comerciais crescentes, pagar serviço da dívida externa e equilibrar o balanço de pagamentos.

Segundo o autor, essas políticas de cunho restritivo, contribuíram para dificultar a retomada do crescimento econômico sustentável. A partir dos acordos com o FMI, os esforços do governo brasileiro se intensificaram na obtenção de superávit na balança comercial e na redução das taxas de inflação via redução dos gastos do governo.

Além disso, o forte ajuste provocado pelo impacto de tais medidas se refletiu, principalmente ao nível da oferta. A maioria dos setores industriais optou por acentuada redução da produção, com dispensa de pessoal e redução de capital de giro, procurando o aumento da eficiência sem que houvesse significativos investimentos em P&D, o que acabou provocando uma perda de competitividade na estrutura produtiva nacional.

Esses fatores aliados levaram a uma rápida obsolescência tecnológica da economia brasileira. Com a crise do endividamento externo e a crise financeira e fiscal houve uma queda nos níveis de crescimentos e investimentos e, assim, a falta de renovação de equipamentos com aumentos de escalas produtivas dos segmentos implantados.

O país passou, então, a enfrentar uma profunda recessão, com contração da atividade econômica, dada à repercussão em cadeia sobre o nível de desemprego, o consumo privado e governamental e, também sobre os investimentos públicos e sobre as expectativas do setor privado.

Em linhas gerais, o período 1981-84, onde a política econômica do Brasil foi regida de conformidade com o Fundo Monetário Internacional, o sucesso alcançado se restringiu à geração de vultosos superávits na balança comercial devido principalmente a queda nas importações, porém os ajustes recessivos impostos pela entidade internacional e aplicados à

economia brasileira, colaboraram para aumentar os choques internos e intensificaram os efeitos inflacionários, fragilizando ainda mais, a situação financeira do Estado brasileiro.

Sob a supervisão do FMI, o governo federal manteve as políticas monetária e fiscal restritivas e introduziu diversas medidas que provocaram uma recessão econômica entre 1981-83, cuja redução média do PIB foi de 1,3% ao ano. Entre outras, foram sublinhadas as que se seguem: 1) restrições à expansão quantitativa do crédito bancário em níveis inferiores ao da inflação; 2) limitação do crédito ao consumidor; 3) aumento das taxas de juro; 4) diminuição dos gastos públicos com a redução dos subsídios fiscais e investimentos das empresas estatais, além da retirada dos subsídios ao petróleo, trigo e açúcar; 5) fim das pré fixações das correções monetárias e da taxa de câmbio, que voltaram a ser indexadas conforme a inflação medida pelo IGP; 6) reajuste parcial de preços e tarifas de serviços públicos; 7) aumento do IRPF; 8) retomada da concessão dos investimentos e subsídios às exportações; 9) imposição de controles mais rígidos sobre as importações; e 10) sucessivas alterações na política salarial para contenção do poder aquisitivo. (CAPPA, 1999, p. 24).

Em 1985, mantiveram-se as políticas monetárias e fiscal restritivas a fim de reorganizar a economia por meio do controle das finanças públicas e do combate à inflação. Todavia estes controles estiveram subordinados a geração de elevados superávits na balança comercial que permitissem a continuidade dos pagamentos dos encargos da dívida externa e o equilíbrio do balanço de pagamentos.

Entretanto, o governo federal a fim de manter essa ordem adota as seguintes medidas econômicas:

[...] i) redução de 10% nos gastos governamentais; ii) restrições ao crédito; iii) limites para dificultar a renegociação da dívida das estatais; iv) reativação do controle dos preços por meio do CIP; v) tabelamento dos preços das tarifas e serviços públicos com incentivo as exportações; vi) mudanças no calculo da correção monetária, elevação das taxas de juros e a colocação de títulos como tentativas de eliminar o componente inflacionário do déficit publico; e, vii)

modificação da política salarial ao ampliar para dez salários mínimos a faixa salarial que teria reajuste semestral de 100% do INPC. (CAPPA, 1999, p. 26).

A estabilização de preços passou a ser nesse período fortemente defendida, pois se acreditava que garantida a estabilidade, o país poderia assim, retomar a uma nova estratégia de crescimento econômico. É nesse quadro, que em fevereiro de 1986, o governo federal anunciou o Plano Cruzado, que representou, segundo Cappa (1999, p. 27), uma ruptura com a política econômica vigente. Seus objetivos principais eram controlar a inflação e estabilizar a economia para propiciar a retomada dos investimentos. Para isso, segundo o autor, introduziu uma reforma monetária articulada com o tabelamento de câmbio, preços e salários, além da revisão da política de incentivos e subsídios fiscais e modificação da política salarial.

A intenção foi boa, mas não suficiente a ponto de estancar o rápido retorno da inflação que obrigou a uma reindexação da economia o que acarretou o retorno da moeda indexada de uma forma ainda mais generalizada. (GOLDENSTEIN, 1994, p. 129).

Em linhas gerais, com o objetivo de alcançar a estabilidade econômica, entre 1986-1989 três planos de estabilização foram adotados: o Plano Cruzado, Plano Bresser e o Plano Verão, cada um com suas especificidades, mas com um único objetivo: diminuir as elevadas taxas de inflação.

De acordo com Goldenstein (1994):

Após o Plano Cruzado, os Planos Bresser e Verão mantiveram os mecanismos de indexação e tentaram combater o processo inflacionário por meio diferentes, heterodoxos e ortodoxos respectivamente, o que não evitou uma explosão inflacionária. Ao contrário, assistiu-se a uma exarcebação das expectativas negativas que magnificou a procura por mecanismo de defesa por parte dos diferentes agentes econômicos, levando-os a generalizar e aprofundar os mecanismos de indexação e, com eles, a intensidade e perversidade do processo e o perigo de uma hiperinflação (GOLDENSTEIN, 1994, p. 129).

Dessa forma, os Planos de combate à inflação, realizados durante a segunda metade dos anos 80, não obtiveram o sucesso esperado, o que retardou a implantação de uma nova estratégia de desenvolvimento.

No que tange a evolução da indústria brasileira, esta permanecia submetida a sucessivos choques, a citar: ajuste recessivo, o forte estímulo às exportações e a retomada do crescimento a partir de 1984; a aceleração do crescimento no período do Cruzado; início da redução da proteção tarifária com a Nova Política Industrial e o agravamento da instabilidade e da inflação até o final do Governo Sarney. (SILVA & LAPLANE, 1994, p. 86-87).

Com efeito, pode-se caracterizar esse período como um momento contrastante se comparado às oportunidades da década anterior. Ou seja, de um lado, a armadilha da dívida e a queda dos preços das *commodities* mudaram abruptamente as condições que favoreceram anteriormente o aprofundamento da industrialização e o movimento de convergência em direção a estrutura industrial dominante nos países centrais. De outro, o acesso ao crédito e à tecnologia e os fluxos de investimentos diretos dos países desenvolvidos para os em desenvolvimento, como é o caso do Brasil, tornaram-se mais limitados. As principais oportunidades remanescentes, nos anos 80, para ampliação da base industrial na periferia concentraram-se nos setores intensivos em energia e recursos naturais. Isso gerou uma intensa modificação no cenário dessas indústrias impossibilitadas de inserir-se competitivamente no comércio internacional. (SILVA & LAPLANE, 1994, p. 168).

Como se viu anteriormente, ao final dos anos 80, a economia brasileira após ter apresentado surtos de melhorias da atividade econômica e do emprego, sobretudo, nos primeiros meses após a adição dos planos econômicos (Plano Bresser, em 1987, e Plano Verão em janeiro de 1989), constatou-se que ao término dos efeitos iniciais gerados pela redução da inflação, recompunham-se os mecanismos de indexação de preços e inflação, atingindo patamares mais elevados que aqueles anteriores a edição dos planos econômicos de estabilização. (CAPPA, 1994, p. 29).

É assim, que nos anos 90, o cenário se repõe, com o retorno das desvalorizações cambiais e abertura comercial, na tentativa fortuita de estancar o processo inflacionário como nos planos anteriores, marcando-se assim, um período de grandes reformas no Brasil, como a que se logrou fazer com a indexação para se reduzir à inflação e a introdução de mudanças institucionais e de política econômica a fim de se transformarem em vetores da então esperada reestruturação produtiva brasileira. Para isso seriam necessários a já citada abertura comercial e financeira, instituir programas de privatizações, políticas industriais e tecnológicas capazes de acelerar a modernização produtiva e a difusão tecnológica do país.

O governo Collor, iniciado em 1990, representou o fim do padrão anterior, já agonizante na década de 80. Este governo instaurou uma política econômica e externa muito próxima as recomendações e diretrizes do chamado Consenso de Washington². Implementou uma ousada política de privatizações e de liberalização econômica, tanto no que tange aos fluxos de capitais quanto aos fluxos de mercadorias. (GENNARI, 2002, p. 35).

Dessa forma:

“com o governo Collor e seu plano econômico, assistiu-se a uma ruptura econômico-política que marcou definitivamente a trajetória do desenvolvimento do Brasil na década de 1990. Pela primeira vez, para além de uma política de estabilização, surgiu a proposta de um projeto de longo prazo, que articulava o combate à inflação com a implementação de reformas estruturais na economia, no Estado e na relação do país com o resto do mundo. No entanto, esse projeto, conduzido politicamente de maneira bastante inábil, acabou por se inviabilizar naquele momento. (FILGUEIRAS, 2000, apud GENNARI, 2002, p. 35).

Além disso, de acordo com Castro e Deddeca (1998, p. 12):

[...]a abertura econômica do governo Collor como já mostravam as experiências de outros países forçou um movimento de racionalização produtiva que, na ausência de uma política industrial levou a uma posição defensiva das empresas.

Corroborando com o que foi exposta acima, Erber (1992, p. 27) relata que o sucesso obtido com a política de estabilização foi parcial e a custo de uma severa contração nos níveis de produção industrial. Inexistindo uma política de rendas, sendo fracos os estímulos

² As reformas defendidas pelo Consenso de Washington para a superação da crise nos países latino-americanos seriam, de acordo com Gianbiagi e Moreira: Disciplina Fiscal – caracterizada por um excessivo superávit primário e por déficits operacionais de não mais de 2% do PIB; Priorização dos gastos públicos – para setores com maior retorno econômico e/ou com potencial para melhorar a distribuição de renda; Reforma Fiscal – baseada na ampliação da base tributária e a redução de alíquotas marginais; Liberalização do financiamento – com vistas à determinação da taxa de juros pelo mercado; Unificação da taxa de câmbio em níveis competitivos – com o fim de eliminar sistemas de taxas de câmbio múltiplos e assegurar o crescimento das exportações; Liberalização comercial; Abolição de barreiras ao investimento externo direto; privatização; Desregulamentação e Garantia do direito de propriedade. (Giambiagi e Moreira, 2000, p. 174).

concedidos ao desenvolvimento industrial e dado um contexto internacional pouco favorável seria previsível que, mantida a atual política a recessão pudesse se aprofundar.

Cabe ressaltar que ao longo da década de 90, houve iniciativas governamentais (através de projetos voltados à inovação tecnológica) com a participação do setor privado, como também, alterações na política tecnológica brasileira (as mais importantes ocorridas na área de regulação de contratos e transferências de tecnologias). Mas em consequência da liberalização na transferência de tecnologia a partir de 1991, houve a suspensão de um conjunto de exigências vinculadas ao processo de transferência de tecnologias, desregulamentando procedimentos de ordem administrativa, como a análise de similaridade em relação aos produtos de fabricação nacional.

Dessa forma, a falta de uma política industrial³, tecnológica e de uma perspectiva estrutural ao longo da década de 1990 mostrou que os setores industriais desempenharam papéis diferentes na dinâmica industrial e tecnológica em função dos seus encadeamentos produtivos, tecnológicos e de investimentos, fazendo com que um grupo limitado de setores produtivos (complexo eletrônico) atuasse como “peça chave” do desenvolvimento.

De acordo com Dedecca (1999, p. 60), “as políticas de abertura econômica, a estagnação ou o baixo crescimento da maioria dos mercados de bens industrializados e o elevado custo do dinheiro foram fatores macroeconômicos determinantes na racionalização industrial”.

Nesse sentido, segundo Passos & Calandro (1992, p.126), os gastos com P&D são extremamente baixos, quando comparados com os níveis verificados em outros países desenvolvidos. Esses gastos aparecem concentrados em grandes empresas de capital nacional pertencentes a poucas indústrias – informática, equipamentos para automação, microeletrônica, petroquímica entre outras.

Com relação à política de Ciência e Tecnologia, estas se concentraram basicamente na construção da infra-estrutura para Pesquisa e Desenvolvimento, onde foram adotadas duas

³ Tentou-se adotar no governo Collor uma ativa política industrial, tecnológica e de comércio exterior (PICE), cujo objetivo era aumentar a competição entre as empresas brasileiras, através de medidas de apoio ao desenvolvimento tecnológico e melhorias de qualidade e produtividade.(Erber e Cassiolato, 1997, p. 38). Entretanto, o fracasso da política de estabilização (controle da moeda), durante a primeira fase do governo Collor levou ao abandono da PICE. Segundo Erber e Cassiolato (1997, p. 39), o fim da PICE assinala o ocaso da agenda desenvolvimentista no âmbito governamental e a completa hegemonia da agenda liberal, com a sua ênfase na estabilização de preços e nas reformas institucionais que facilitem a ação dos mercados.

linhas de ação: a) recursos para financiamento de projetos de P&D pelas empresas e b) incentivos fiscais.

Entretanto, segundo Baumann (1999, p.31), durante os anos 90, a estrutura institucional relacionada à inovação e à pesquisa passou por várias mudanças, principalmente devido à redução do papel do governo federal: em 1990, este era responsável por 73% dos investimentos na pesquisa e no desenvolvimento de novos produtos (P&D); em 1997 essa participação esteve limitada a 64%, mas parte dessa redução foi compensada por um papel mais ativo do setor privado.

De acordo com o exposto acima, observa-se que a todo esse processo de reestruturação produtiva pela qual passou a economia brasileira nos anos 90, nota-se que foi mais um fenômeno de adaptação ao novo paradigma tecnológico, onde o indicador mais evidente deste processo está na queda da taxa de investimento a partir de 1995.

Verifica-se, a partir da Tabela 3.1, que na década de 90 aumenta a participação da indústria de transformação e nota-se o baixo dinamismo dos investimentos em infra-estrutura (energia elétrica, telecomunicações, transportes e abastecimento de água e esgoto), setor onde aconteceram importantes mudanças de estrutura de propriedade através das privatizações.

TABELA 3.1 - Brasil: Formação Bruta de Capital Fixo (1970-1997)

(percentagem do PIB; a partir de preços constantes de 1980).

	1970-80	1981-89	1990-94	1995-97
Indústria de transformação	4,5	3,2	2,0	3,3
Mineração	0,2	0,2	0,1	0,1
Petróleo	0,9	1,0	0,4	0,4
Infra-estrutura	5,4	3,7	2,3	2,2
Energia elétrica	2,1	1,6	0,9	0,6
Telecomunicações	0,8	0,4	0,5	0,7
Transporte	2,1	1,5	0,8	0,8
Abastecimento de água e esgoto	0,5	0,2	0,2	0,1

Fonte: Bielschowsky (apud BAUMANN, 1999, p.30).

Nesse sentido, a economia brasileira ao longo da década de 90 passou por um processo de reestruturação produtiva não só desacompanhado de uma política industrial e de competitividade, mas também ao abandono à política industrial que privilegiava a empresa nacional e a proteção local de insumos, através da proteção às importações.

Destaca-se, portanto, que num primeiro momento as políticas de desenvolvimento adotadas pela economia brasileira foram essencialmente restritivas e de curto prazo, o que resultou em uma queda do investimento e crise fiscal prejudicando em muito o desenvolvimento econômico do país.

Porém, o que se observou efetivamente ao longo da década de 90, é que a economia brasileira passou por um processo de profundas mudanças em seu contexto macroeconômico e institucional, onde tiveram destaque à abertura comercial e financeira, a estabilidade de preços e o acirramento da concorrência no plano nacional.

Fica evidente, que a economia brasileira adotou políticas de desenvolvimento não condizente com o novo paradigma tecnológico, ou seja, o processo de reestruturação produtiva resultou numa ausência completa de políticas ativas de promoção ao desenvolvimento industrial e tecnológico. Assim, o abandono dos mecanismos de proteção e a abertura do mercado indiscriminada e abrupta, sem que houvesse a adoção de políticas compensatórias de desenvolvimento da capacitação tecnológica, acabaram por aprofundar o quadro de vulnerabilidade da economia brasileira diante dos desafios do novo paradigma tecnológico.

A seguir, de modo a entender melhor os impactos das políticas descritas acima, serão relacionados os principais resultados dessas políticas empreendidas durante as décadas de 80 e 90, além de mostrar o quadro da situação, no que se refere à organização produtiva implementadas na economia brasileira.

CAPÍTULO IV – ANALISAR OS PRINCIPAIS RESULTADOS ALCANÇADOS PELAS POLÍTICAS ECONÔMICAS ADOTADAS PELO BRASIL FRENTE AO NOVO PARADIGMA TECNOLÓGICO E ORGANIZACIONAL E SUA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA

A partir das políticas adotadas pelo Brasil frente às mudanças causadas pelo novo paradigma tecnológico, serão analisados os principais resultados e aspectos que influenciaram o desenvolvimento da economia brasileira durante o processo de reestruturação produtiva.

Como já vimos anteriormente, políticas essencialmente preocupadas com o curto prazo implementadas pelo Brasil e que resultaram em uma estagnação profunda (queda nos investimentos e crise fiscal), foi o ponto marcante da economia brasileira no início dos anos 80, perdendo o Estado a capacidade de realizar investimentos diretos e de subsidiar a formação de capital privado.

4.1 Principais Resultados alcançados pelas Políticas Brasileiras e sua Reestruturação Produtiva

Durante as décadas de 80 e 90 assistiu-se a uma busca desenfreada pela modernização econômica desencadeada pelas grandes economias do mundo. Não imune a este processo, a partir da abertura econômica em 1989 e no decorrer da década de 90, o Brasil também buscou inserir-se nesse novo contexto, desenvolvido nos países centrais desde a segunda metade dos anos 70 e consolidada durante a década de 80.

Entretanto, não se logrou ao longo da década de 80, solucionar as falhas estruturais da economia brasileira, pelo contrário, a preocupação foi de encontrar soluções aos problemas emergenciais de curto-prazo, ajustando a economia à nova situação financeira internacional, como medidas que visassem resolver a situação da balança de pagamentos e a escala inflacionária, o que, de fato, afastou a possibilidade de elaboração de políticas industriais que criassem capacidade estrutural de exportar e integrassem o Brasil competitivamente à economia internacional.

Como se pode notar, o descaso da política industrial brasileira era evidente. Os níveis de investimento ao longo da década de 80 reduziram-se drasticamente, por exemplo, em 1975, os índices de investimento se encontravam na casa dos 25% em termos de PIB, ao passo que em 1985 estes eram de apenas 16% em termos do PIB. Esta queda é explicada, em grande parte, pela retração dos investimentos públicos, tanto na produção industrial, quanto na infraestrutura. Segundo Passos e Calandro:

o resultado desse ajuste foi uma maciça transferência de recursos para o exterior, sacrificando o processo de desenvolvimento econômico, interrompido durante a maior parte da década de 80. O período caracterizou-se por queda nos níveis de emprego e de salários reais e por baixas taxas de crescimento do produto industrial, entrecortado por períodos marcadamente recessivos (1981-83), de retomada da produção corrente através das exportações e da recuperação da demanda interna (1984-87) e de declínio do nível de atividades (1987 em diante). (PASSOS E CALANDRO, 1992, P. 123).

Como resultado, o desempenho do setor industrial brasileiro apresentou oscilações em torno de uma trajetória claramente de estagnação. No início da década de 80, a produção industrial teve desempenho médio insignificante, resultado da combinação de anos de severa recessão (1981-83), passando por uma recuperação expressiva, mas de curto prazo (1984-86), seguida de desaceleração nos anos de 1987-89 e de nova e intensa recessão a partir de 1990. (SILVA & LAPLANE, 1994, p. 87).

De fato, nos anos 80, segundo Silva & Laplane (1994, p. 86), a retomada do crescimento industrial nos principais países avançados, capitaneada pelo complexo eletrônico, via encadeamentos tecnológicos com os demais setores industriais, contrastou com o processo de esgotamento (amplo e profundo) dos mecanismos que vinham sustentando o dinamismo da economia brasileira.

Dentro desta perspectiva de mudanças na economia mundial, a economia brasileira atravessou a década de 80 enfrentando uma crise econômica prolongada. Nesse período de instabilidade macroeconômica (final da década de 70 até início da de 90) a indústria nacional foi profundamente afetada, sendo o complexo metal-mecânico (no qual está inserido o setor de bens de capital) um dos que mais sofreram os impactos. As empresas brasileiras não puderam

realizar os investimentos necessários para acompanhar essa nova fase de modernização de forma rápida e análoga às transformações nas economias centrais.

No fim da década, porém, a política industrial dá alguns sinais de vida através de uma reforma tarifária que racionaliza os níveis de proteção e de reformulação dos incentivos fiscais, que são reorientados principalmente para as indústrias de alta tecnologia e para atividades de inovação tecnológica. Visando maior eficácia e transparência, a política passa a ser concebida em termos de Programas Setoriais Integrados, pelos quais busca-se articular as políticas industriais, tecnológicas e educacional ao nível de complexos industriais. (ERBER, 1992, p. 25).

De acordo com o autor, estas medidas, inseridas num contexto macroeconômico recessivo, propostas por um governo de baixa credibilidade tiveram pouca repercussão, não chegando a afetar o comportamento do setor empresarial de forma significativa.

É nesse contexto de desgaste do quadro macroeconômico e de sucessivas mudanças nas condições de rentabilidade que as empresas adotaram medidas no sentido de uma reorientação das estratégias de crescimento em favor do mercado externo, redução dos níveis de endividamento, aumento do *mark up*⁴, investimentos localizados (nos setores exportadores) e do tipo defensivo (racionalização e modernização da capacidade produtiva, em detrimento dos investimentos em expansão ou instalação de novas unidades de produção).

Além dessas mudanças no que se refere à estrutura industrial, com a crise internacional nos anos 80, o Brasil incorporou as propostas de gestão econômica definidas pelos organismos econômicos internacionais e pelos governos dos países desenvolvidos (Consenso de Washington)⁵.

⁴ O *mark up* expressa a capacidade que o grande empresário tem de formar e administrar preços no mercado em que atua. É calculado pela diferença entre a receita operacional líquida menos o custo de produtos e serviços dividido pelo custo de produto e serviços. (Cappa, 1999, p. 31).

⁵ Em síntese, segundo a visão liberal (o Consenso de Washington), para a retomada no crescimento a seqüência correta de ajuste seria a estabilização da economia, o que passaria pela recuperação da credibilidade e governabilidade do Estado, e, a partir disso, dar-se-iam as “reformas estruturais” – abertura comercial e financeira, desregulamentação e privatização. A idéia era de que com essas medidas de cunho ortodoxo, era expor o aparelho produtivo nacional à concorrência internacional para que ele ganhasse eficiência, produtividade e competitividade.

Dessa forma:

os anos 90 foram inaugurados com um choque ainda mais violento, que consistiu na combinação da abertura comercial com a brutal redução do nível doméstico de atividades. Houve uma redefinição da orientação da política industrial, colocando o fortalecimento da competitividade como principal eixo para a expansão do setor. A abertura da economia e a desregulação seriam os principais estímulos para induzir comportamentos empresariais mais competitivos. A privatização devia abrir, concomitantemente, uma nova fronteira de investimentos para o setor privado em setores com potencial de exportação e rentabilidade. (SILVA & LAPLANE, 1994, p. 88).

Corroborando com o que foi exposto acima, o governo Collor, mesmo com seu discurso modernizante, não conseguiu apresentar um programa coerente de estratégia para a indústria, salvo a política de reserva de mercado da indústria de informática que pode ser considerada uma exceção. Destaca-se, portanto, que nesse período praticou-se uma política de ajustamento macroeconômico, de cunho ortodoxo, para a estabilização da economia que, ao comprimir a demanda, gerava saldos exportáveis e, que juntamente com uma política cambial agressiva, acompanhada de uma forte contenção salarial, tornou competitivos certos setores industriais.

Observa-se então que após uma década de crescimento industrial espasmódico, o que era essencialmente uma crise financeira se torna uma crise industrial propriamente dita, em termos da capacidade tecnológica de produção do parque nacional e, conseqüentemente, da sua competitividade internacional, o que se soma à deficiência crônica da capacidade tecnológica de projeto e pesquisa, herdada do período de substituição de importações. (ERBER, 1992, p. 25).

Como se pode notar, as políticas de ajustamento praticadas durante a maior parte dos anos 80, principalmente o aumento das taxas de juros e as políticas recessivas, mostraram-se ineficazes em promover a retomada do desenvolvimento econômico, pois nos anos 90/92 houve uma diminuição do nível de investimento, bem como do emprego, o que acabou por levar a uma queda nos salários. Assim, os principais problemas enfrentados pela economia brasileira foram o agravamento dos desequilíbrios entre as normas de produção e de consumo,

desarranjo financeiro, com a queda nos investimentos⁶, desequilíbrio nas contas públicas, no Balanço de Pagamentos e alterações nos preços.

Mathias (1998) observa que, ao não se construir um padrão de desenvolvimento brasileiro nos anos 90, o que ocorreu de fato, foram políticas de estabilização que mantiveram as taxas de juros em níveis muito elevados e redução do déficit público mediante cortes nos gastos de pessoal e investimentos. Assim, o resultado obtido com a política de estabilização foi parcial e à custa de uma severa contração nos níveis de produção industrial. Inexistindo uma política de rendas, sendo fracos os incentivos concedidos ao desenvolvimento industrial e dado um contexto internacional pouco favorável, manteve-se a atual política recessiva, prejudicando ainda mais a recuperação da economia.

No entanto, essa preferência pela estabilização, baseada na sustentação da taxa de câmbio expressivamente valorizada teve como implicação o crescimento estrutural das importações, na medida que o sistema industrial passou a funcionar com crescente substituição de insumos, partes e componentes, antes fabricados internamente por similares importados, barateados devido ao câmbio.

Segundo Lins (2000, p. 11), a valorização da moeda nacional, por conta do programa de estabilização de preços lançado em 1994, amplificou os efeitos da abertura e intensificou as pressões por reestruturação em diferentes segmentos da indústria.

Ocorreram assim, mudanças nas estratégias em busca de uma maior competição internacional, por meio da reespecialização, desverticalização, maior importação e implementação de inovações organizacionais, constituindo-se como principais eixos de modernização das empresas nos anos 90. Assim, foram várias as empresas que abandonaram a produção local de componentes e linhas de produtos de maior nível tecnológico, que exigiam maior valor agregado, em favor das importações.

Essas estratégias empresariais, com raras exceções, enfatizaram pouco a diferenciação de produtos, a segmentação de mercados e a introdução de inovações. Atividades de P&D, por exemplo, foram pouco enfatizadas. Mesmo o setor público, que era o maior incentivador de P&D nos anos 80 (cerca de 80%), devido ao aumento de seu endividamento, reduziu os

⁶ Segundo Baumann, 1999, p. 31, os elementos que afetaram os investimentos durante a década de 90 são: “[...] os novos papéis desempenhados pelos incentivos concedidos pelos Estados e Municípios, o ambiente posterior à privatização, e o componente de importação dos processos de investimento e de produção”.

recursos para os mesmos. A cooperação tecnológica também não aumentou muito, o que limitou a capacidade inovadora da indústria brasileira. (COUTINHO & FERRAZ, 1995, p. 251).

A questão que se coloca é que, após ter conseguido a estabilização dos preços, o país não logrou fazer um programa de desenvolvimento de longo-prazo para o setor industrial, o que resultou numa perda de competitividade nos setores mais dinâmicos da indústria e dos serviços, fato este atribuído a irreversível defasagem tecnológica frente ao novo modelo de desenvolvimento.

Diante da ausência de um novo padrão de desenvolvimento apropriado para fazer frente às condições nacionais e internacionais, as políticas e estratégias de desenvolvimento adotadas pela economia brasileira levaram a uma reestruturação produtiva permitindo assim grandes mudanças, mas insuficientes para aproximá-la as economias mais dinâmicas e assim possibilitar que o país tivesse um crescimento econômico aos moldes dos países desenvolvidos.

Dessa forma, tendo em vista os novos padrões de competitividade decorrentes do surgimento de um novo paradigma tecnológico e organizacional a economia brasileira alterou seu comportamento, o que exigiu uma reestruturação profunda das políticas industriais e tecnológicas que visassem não só reduzir custos, pessoal empregado, como também especialização e atualização de produtos, além do uso de insumos e equipamentos importados visando a modernização da estrutura produtiva.

Nesse momento, no final da década de 90, as empresas nacionais perceberam que as inovações tecnológicas e organizacionais eram essenciais para a sua sobrevivência em um mercado competitivo e que estratégias de desenvolvimento que não tivessem um horizonte de longo prazo poucos seriam os resultados.

Assim, de todas as transformações pelas quais a economia brasileira passou durante a década de 90, a reestruturação produtiva pode ser apontada como de grande importância, pois esta possibilitou uma mudança na estratégia de desenvolvimento da indústria nacional. Essa mudança avançou não só em direção à gestão competitiva das empresas pertencentes a grupos empresariais dinâmicos, mas também para as suas respectivas cadeias produtivas.

Entretanto, os esforços de modernização resultou em um baixo desempenho comercial da produção nacional, o que acabou por dificultar o crescimento sustentado ou romper com a

tendência regressiva do perfil distributivo brasileiro. A reversão dessa situação exige não só a incorporação das novas tecnologias, mas também a definição de uma nova estratégia de desenvolvimento industrial tendo como objetivo principal o estímulo à capacidade interna de inovar.

Ao concluir este capítulo fica evidente que muitas foram as mudanças ocorridas na economia brasileira diante do novo paradigma tecnológico. Destacam-se importantes mudanças no regime de regulamentação, igualando o tratamento entre empresas nacionais e estrangeiras. Por outro lado, verificou-se que as empresas nacionais empreenderam um grande esforço de reformulação de estratégias buscando adaptar-se às condições impostas pela abertura comercial e financeira, pela estabilização de preços e pelo acirramento da concorrência interna.

Entretanto, com a liberalização outros problemas prejudicaram um melhor desempenho da economia brasileira, pois a abertura deu-se numa ausência completa de políticas ativas de promoção ao desenvolvimento industrial e tecnológico, tão importantes nesse período de transição. Diante dessa ausência de política industrial e tecnológica e ao abandono dos antigos mecanismos de proteção do mercado e a abertura abrupta e indiscriminada, sem a implementação de políticas que promovessem a promoção e a consolidação do parque industrial aliado a uma maior capacitação tecnológica, o que se verifica é um aumento da vulnerabilidade da economia brasileira na atual dinâmica mundial.

CAPÍTULO V – CONCLUSÃO

Procurou-se identificar ao longo deste estudo, as mudanças ocorridas na economia mundial, bem como na economia brasileira, frente ao novo paradigma tecnológico e organizacional. Este, cujo desenvolvimento ocorreu, sobretudo, a partir das últimas décadas, expressa fortes mudanças em relação ao paradigma anterior.

Esse novo modelo de desenvolvimento redefiniu novas formas de organização da produção e gestão, as inovações técnicas passaram a concentrar-se na microeletrônica, na tecnologia digital e tecnologia da informação.

Dessa forma, as inovações tecnológicas provocaram grandes mudanças na estrutura produtiva global, tendo a revolução da microeletrônica um bom exemplo, na medida em que, além de acelerarem e diversificarem a produção constituíram instrumentos para o surgimento de novas formas de produção e de organização dos processos produtivos, o que resultou em expansão de novos mercados e aumento da competitividade no mercado internacional.

Diante desta nova dinâmica, o ambiente econômico tornou-se cada vez mais competitivo, fazendo com que os países desenvolvidos adotassem políticas de competitividade abrangentes e integradas na tentativa de construir suas vantagens competitivas de maneira sistêmica.

No campo político as medidas adotadas pelos governos em resposta à crise dos anos 70 afetaram a economia mundial, levando a uma reestruturação das economias centrais, dando início ao processo de abertura comercial.

É nesse contexto que países em desenvolvimento – como é o caso do Brasil – passaram por profundas transformações que possibilitaram tanto oportunidades como obstáculos às políticas econômicas nacionais.

A grande instabilidade da economia brasileira nos anos 80, provocada pelo esgotamento do padrão de financiamento da economia aprofundou ainda mais os problemas estruturais do setor produtivo. Esta situação de grande instabilidade econômica juntamente com o esgotamento do modelo de substituição de importações levou o país a se adaptar a um novo quadro implementando políticas desregulamentatórias e liberalizantes condicionadas pelo Consenso de Washington.

Com isso, o ajuste da economia brasileira à nova situação econômica internacional deu-se mediante políticas que visavam resolver muito mais os desequilíbrios de curto prazo do que solucionar os problemas estruturais.

Assim, seja pelas restrições de pagamentos, limitação da capacidade produtiva, ou contenções de ordem fiscal, o crescimento econômico do país esteve dependente dos planos de estabilização e de ajuste às mudanças mundiais.

Deve-se ter presente também que a política de ajustamento adotada na década de 80, teve reflexos negativos no setor público, resultando na sua crescente fragilidade financeira. Isso acabou levando o país a ter dificuldades para o financiamento de sua dívida e, incapacidade de atrair novos recursos externos, devido, entre outros fatores, a falta de credibilidade de sua economia coerente com o recorrente déficit em suas contas públicas.

Mas é a partir dos anos 90 que a economia brasileira em consequência da abertura econômica, resultantes das políticas do governo Collor, iniciou o processo de reestruturação produtiva como tentativa de aproximação do padrão mundial de desenvolvimento.

É de suma importância destacar que o processo de reestruturação produtiva da economia brasileira deu-se de maneira defensiva, sem que houvesse uma formulação e implementação de uma política industrial com estratégia de longo prazo para acelerar o desenvolvimento econômico do país.

Em síntese, o que efetivamente se observou ao longo da década de 90, é que a economia brasileira atravessou grandes mudanças nos contextos macroeconômico e institucional, cujos componentes principais foram, de fato, a abertura comercial e financeira, a estabilização de preços e o acirramento da concorrência do mercado interno.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANTUNES, Ricardo. **O Toyotismo, as novas formas de acumulação de capital e as formas contemporâneas do estranhamento** (alienação), 1998.
- BAUMANN, R. **Brasil, uma década em transição**. Rio de Janeiro: CEPAL/Campus, 1999.
- BOTELHO, M. R. A. **Distritos industriais e política industrial**: notas sobre tendências recentes. Ensaio FEE, Porto Alegre, v.19, n.1, p.103-124, 1998.
- BRITTO, J. **Cooperação interindustrial e redes de empresas**. In: KUPFER, D.; HASENKLEVER, L. (Org.). **Economia industrial: fundamentos Teóricos e práticas no Brasil**. Rio de Janeiro: Campus, p. 640, 2002.
- CAPPA, Josmar. **A Política Econômica dos anos 80**: Estagnação com envelhecimento da estrutura produtiva e preservação do emprego no Brasil. Cadernos da FACECA, Campinas, v.8, n.2, p.19-44, jul/dez. 1999.
- CÁRIO et al. **Padrão Produtivo e Dinâmica Econômica Competitiva**: estudo sobre setores selecionados em Santa Catarina; programa de pós-graduação em economia. Florianópolis: imprensa Universitária da UFSC, p. 196, 2001.
- CARION, Rosinha Machado. **Reestruturação produtiva, processo de trabalho e qualificação de operadores na indústria petroquímica no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: PPGA/UFRGS, 1998.
- CHAVES, Catari Vilela. **Evolução de Preços e Mark Up na Indústria Brasileira**. Caderno Econômico, BH, v.4, n.6, p.7-19, jun.1994.
- COUTINHO, Luciano, FERRAZ, João Carlos. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas, SP, Papirus, Ed. Da Universidade Estadual de Campinas, 3ª ed., 1995.
- COUTINHO, Luciano. **A Terceira Revolução Industrial e Tecnológica**: As Grandes Tendências de Mudanças. Revista do Instituto de Economia da Unicamp, SP, n.1, ag. 1992.
- DEDECCA, Cláudio Salvadori. **Racionalização econômica e trabalho no capitalismo avançado**. Campinas: Unicamp, 1999.
- DINIZ, Abílio. **Reforma Econômica para o Brasil: anos 90**. São Paulo: Nobel: Grupo Pão de Açúcar, 1990.
- ERBER, Fábio S., CASSIOLATO, José E. **Política Industrial**: teoria e prática no Brasil e na OCDE. Revista de Economia Política, v.17, n.2, ab/jun.1997.
- ERBER, Fábio S. **Desenvolvimento industrial e tecnológico na década de 90**: uma política para um novo padrão de desenvolvimento. Ensaio FEE, Porto Alegre, v.13, n.1, p.9-42, 1992.

FILGUEIRAS, Luiz A. M. **Reestruturação produtiva, globalização e neoliberalismo: capitalismo e exclusão social neste final de século.** In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS DO TRABALHO, 5, 1997.

FIORI, José Luis. **Existe um Estado Pós-Fordista?** Reforma e Funções do Estado Brasileiro no Novo Paradigma. Ensaios FEE, Porto Alegre, v.16, n.1, p.345-355, 1995.

GENNARI, Adilson Marques. **Globalização, Neoliberalismo e Abertura Econômica no Brasil nos anos 90.** São Paulo, v.13, n.4, p.30-45, 2001.

GOLDENSTEIN, L. **Repensando a Dependência.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.

GOMES, Carlos Francisco. **De Bretton-Woods a uma Nova Ordem Econômica Mundial.** Caderno Econômico, BH, v.1, n.5, p.23-36, fev.1992.

HARVEY, D. **A condição pós-moderna.** São Paulo: Loyola, 1992.

LINS, Hoyedo Nunes. **Reestruturação industrial em Santa Catarina: pequenas empresas têxteis e vestuaristas catarinense perante aos desafios dos anos 90.** Florianópolis: UFSC, 2000.

LIPIETZ, Alain. **Miragens e milagres: problemas de industrialização no terceiro mundo.** São Paulo: Nobel, 1988.

MATHIAS, João F. C. M. **Brasil e Ásia: Padrões de Desenvolvimento e Crise.** In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLITICA, 5., 2000. Fortaleza. **Anais...** Fortaleza: 2000. p.1-14.

MATTOSO, Jorge E. L. **Transformações econômicas recentes e mudanças no mundo do trabalho.** In: OLIVEIRA, Marco Antônio de (org.). **Economia & Trabalho: textos básicos.** Campinas: UNICAMP/IE, 1998, p.61-78.

MAZZALI, Leonel; COSTA, Vera M.H.M. (1997). **As formas de organização em rede: configuração e instrumento de análise da dinâmica industrial recente.** Revista de Economia Política. Vol. 17, n. 4 (68), outubro-dezembro/1997.

MUINHO, Marcelo Kfoury. **A Reestruturação Industrial nos Principais Países Capitalistas.** Cad. De Economia, Belo Horizonte, v. 4, nº 6, p. 21-29, jun. 1994.

NARETTO, Nilton. **O Avanço da Mundialização e o Desenvolvimento Tecnológico Nacional.** Pesquisa & Debate, São Paulo, v. 8, n. 12, p. 66-81, 1997.

NAKANO, Y. **Globalização, competitividade e novas regras do comércio mundial.** Revista de Economia Política, Rio de Janeiro, v.14, n.4, p.07-31, out/dez.1994.

NETO Jose Filho Siqueira. **Flexibilidade e Reforma do Sistema Nacional de Relação de Trabalho.** Economia & Trabalho, Campinas, SP: Unicamp/IE, P.205-218, 1998.

PAMPLONA, João Batista. **Exclusão e heterogeneidade na inserção brasileira no novo padrão capitalista de organização da produção.** Pesquisa & Debate, SP, v.7, n.2, p.138-156, 1996.

PASSOS, Maria Cristina, CALANDRO, Maria Lucrecia. **Considerações sobre a Reestruturação da Indústria Brasileira.** Ensaios FEE, Porto Alegre, v. 13, n.1, p.115-130, 1992.

SILVA, Ana Lúcia; LAPLANE, Mariano Francisco. **Dinâmica recente da indústria brasileira e desenvolvimento competitivo.** Economia e Sociedade, Campinas, (3): p. 81-97, dez. 1994.

SUZIGAN, W. et al. **Reestruturação Industrial e Competitividade Internacional.** São Paulo: SEADE, p. 07-32, 1989.